

第九组期末作业汇报



第九组期末作业汇报

团队成员：

20192005244 李熠裕

20192005383 余富权

20192005270 殷文涛

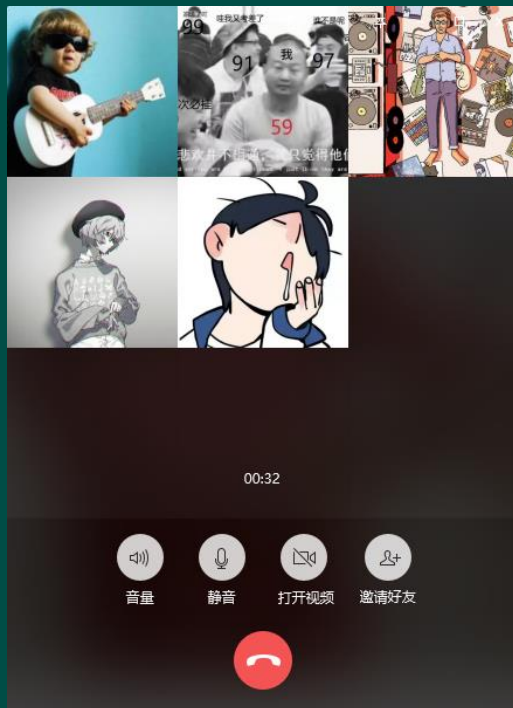
20192005326 翁炜华

20192005338 陈玺文



第九组期末作业讨论过程

微信群语音：



0 1

团 队 目 标

开一家类似星巴克的饮品店，然后遍布全球

0 2

团队组建及架构

01

团队组建

团队是由人组成的，一个优秀团队是一群由共同目标导向的、保持乐观积极的人才们组成的。通过不断沟通、不断了解、在工作中不断磨合、优势互补，有协作意识及服务他人意识，从而产生团队化学反应，并达到目标。

此次我们小组5人将组成一个团队，目标是成立一家广受欢迎的饮品店。



02

团队架构

团队（Team）是由基层和管理层人员组成的一个共同体，在管理的过程中离不开领导者与基层的沟通，优秀的领导者更清楚何时激励员工来调动团队工作的积极性，管理团队的职能工作，职业培训，合理分工当然不能少，团队内的激励与沟通也尤为重要，但最基础的还是一个团队的基本架构。

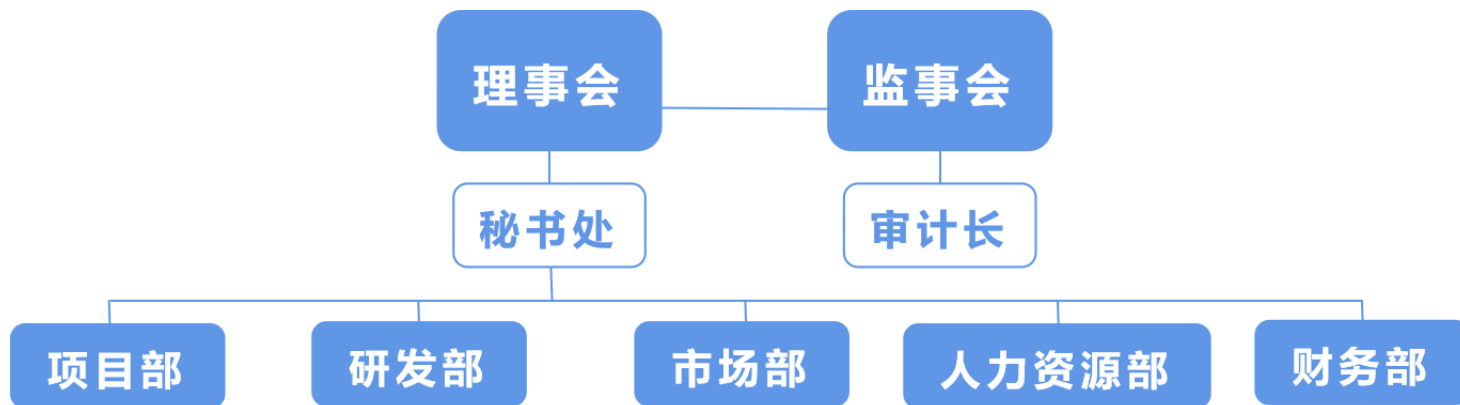


02

团队架构

5人合伙成立一家饮品店，但整个团队的运营远不止5人，我们作为管理、决策者决不能与各部门脱节，我们设计的团队架构如下：

最高一级决策层负责项目提案的审核和通过，下属部门分财务行政和市场项目研发两大部分，行政包含指挥、执行、监督职能，负责相关事宜并上报决策层。



03

各部门职能

3.1 理事会

理事会承担决策职能。定期召开会议；制定、修改章程；决定经营计划、发展战略、合作方案和年度计划等重点事务；审定年度计划、预算、决算及执行情况；审定重要的内部管理制度和临时决议案；**决定销售门店团队的分立、合并或终止**；决定其他重大事项。



03

各部门职能

3.2 监事会

监事依照章程规定的程序检查团队财务和会计资料，监督理事会、秘书处遵守法律和章程的情况；监事列席理事会会议，有权提出质询和建议；指定一名监事担任审计师，负责对秘书处的财务及项目工作进行监督和审计，将监督和审计结果报告监事会并送理事会。审计师的任免由监事会决定。



03

各部门职能

3.3 秘书处

提出年度工作计划和预算的建议案，向理事会提出机构设置及内部管理的计划、规定的建议；根据理事会批准的年度工作计划和预算，制定实施方案并负责执行；向理事会提出副秘书长任免的建议；根据理事会批准的人力资源及薪酬制度规定，决定各部主管及员工的人选任免及薪酬福利。



03

各部门职能

3.4 项目部

项目部承担项目设计与发展等职能，负责建立新建市场项目及活动的运作流程和相关制度；负责项目及各种活动的策划、创建和具体组织；负责各项目及活动实施结果的考核、评价和反馈。



3.5 研发部

研发部承担产品研发与维护创新等职能。根据项目产品路线的战略规划和市场部市场调研的结果制定产品开发方向，对新产品的可行性进行论证并组织实施；规划组织现有产品的改进。研发部主要包含饮品研发小组、副食品研发小组、周边产品研发小组等，为公司的项目运作提供内容支持和技术支持。



3.6 市场部

市场部承担调研规划和项目推广等职能。对目标市场进行前期调研和规划；布局并建立营销网络；借助各类新媒体平台对项目进行宣传推广；负责市场关系的开拓和联络，与有可能成为合作伙伴的各企业、事业单位做好沟通与交流，建立良好的合作关系，建立完善的合作方资料档案，维持与资源方的友好联系。市场部主要包含市场开发小组、宣传推广小组、合作管理小组，为公司的合理开发和有效扩展提供保障



03

各部门职能

3.7 人力资源部

人力资源部承担人事管理等职能。撰写人事管理

规章；管理行政人员服务、人身保险等合同；管理项目成员的绩效；负责人事调动，包括行政人员的岗位安排、师资的分配利用。

3.8 财务部

负责建立财务管理制度；负责资金的预算与决算，负责

编制年度财务报告；负责资金的日常管理、收支、核算等具

体工作，确保公司资金正常运行；监督项目及活动中资金的

使用情况，进行保险的购买、发票的上报、志愿者补贴及事

务性报销等工作；对资产进行财务管理；筹集项目所需资金



03

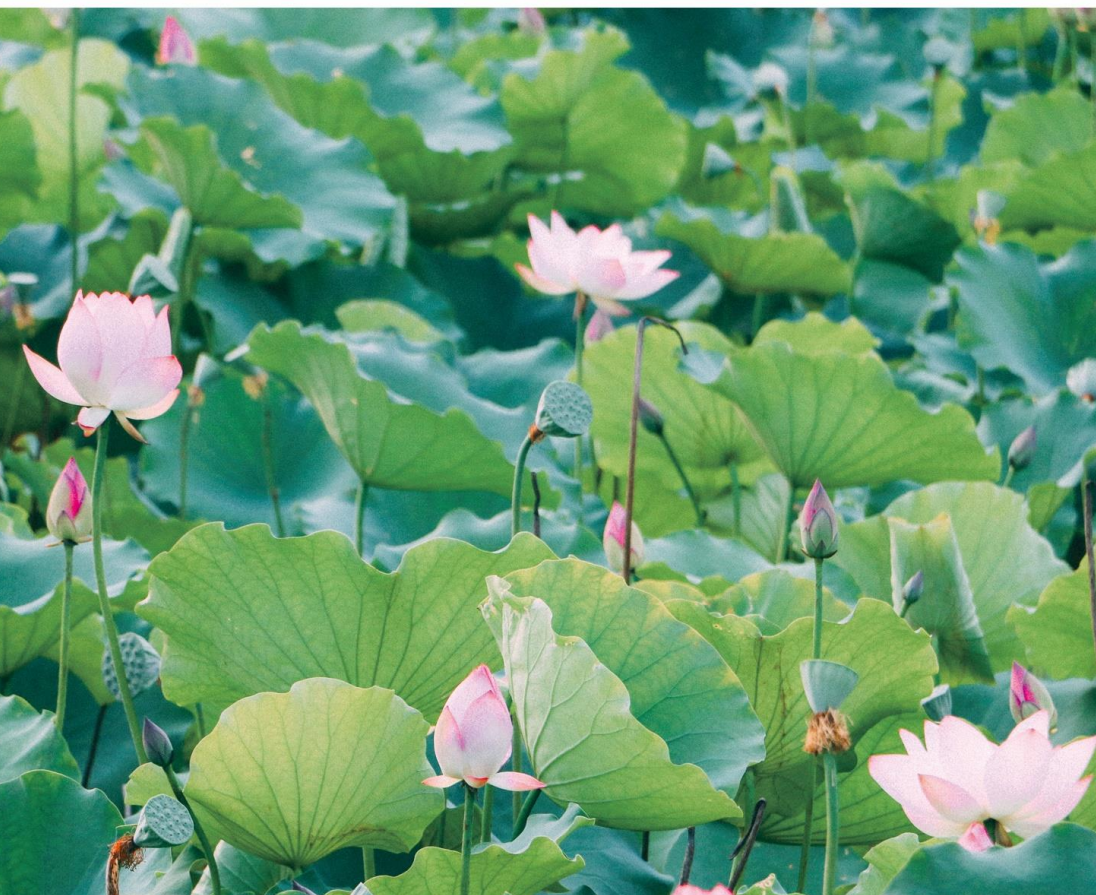
团队计划以及决策的关键问题

团队计划

一个优秀的团队，是个体整合效益最大化的组合。团队经过热烈讨论后对此目标有以下计划：

1.经营方面

2.团队方面





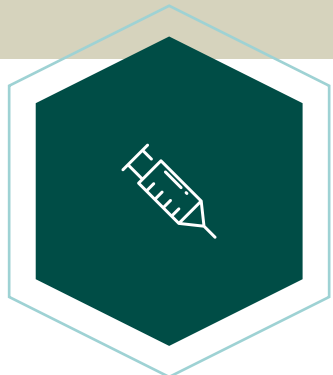
1.经营方面

1.产品：开发自己独有且主打的饮品，选择有益的食材来研发一些饮品，通过健康饮品这一个点来吸引消费者。每个月定期推出一款新产品，宣传品牌。

2.吸引消费者：先找到自己的定位，寻找最合适的消费人群。在品牌得到一定的认可和宣传后，拓展消费人群，制作一些适合不同类型消费者的产品。不过要根据当地的特点，来决定是否拓展。

3.门店设计：如果门店的占地面积较小，则主要以销售为主，提供桌椅让消费者休息。如果门店的占地面积较大，可以设置观影区，让消费者观看电视；设置休闲工作区，提供给消费者随时工作的场所。





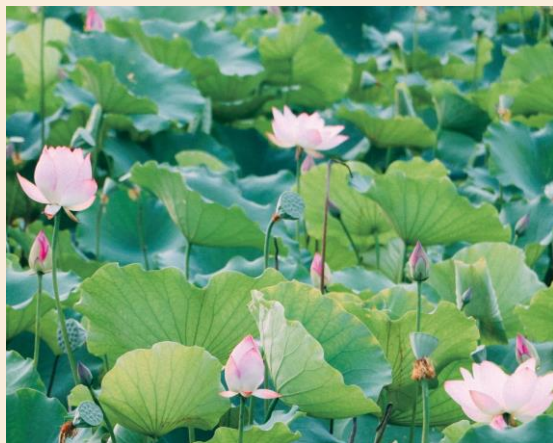
2.团队方面

1.文化：团队文化影响着团队凝聚力的提升和团队成员思维方式，行为模式。以一个共同目标打造独特的团队文化，通过一些拓展训练活动，来增加团员之间的默契程度。

2.培训：为了提升团员自身的职业素质，不定期的举行培训计划活动，互相进步，互相学习，进而提升团员的能力，打造一支学习型团队。

3.管理：每天坚持开团队会，一阶段任务考核之后组织团队聚餐，增强凝聚力。注重分工合作，在分工的基础上根据个人的特长进行特殊任务的分配。





□团队决策的关键问题

1.采用怎样的营销模式？

首先进行文化营销和品牌营销，后开拓外国市场进行全球地方化营销。

2.建立怎样的品牌文化？

融入中国的食品文化，体现中国人的精神。

3.如何分配团队管理层？

总经理，市场经理，产品经理，人力资源经理。

4.设立怎样的内部评价方式？

定期对门店进行各方面的测评，实行以精神鼓励为主，经济奖惩为辅的原则，共同找出问题，共同进步。

04

团队沟通与团队激励

01

团队沟通

团队沟通即为工作小组内部发生的所有形式的沟通。是随着团队这一组织结构的诞生而应运而生。开一个饮品店，我们需要团队，那么我们为何要进行团队沟通呢？

一、良好的团队沟通是促进团队和谐发展的重要手段

团队沟通是团队成员，合理利用个人或团队现有资源，沟通协调处理团队内部各种人员与事务，激发调动团队成员的积极性，以达到实现团队的共同目标和团队的和谐发展。



01

团队沟通

团队沟通即为工作小组内部发生的所有形式的沟通。是随着团队这一组织结构的诞生而应运而生。开一个饮品店，我们需要团队，那么我们为何要进行团队沟通呢？

二、良好的沟通是人际交往的基础和前提

人际关系是个体之间在社会活动中形成的以情感为纽带的相互关系。社会心理学认为人际关系就是人与人之间的心理距离。沟通可以缩短人与人之间的距离。是人际交往的基础和前提，是人际关系中最重要的一部分，人们通过沟通传递情感、态度、事实、信念和想法。



01

团队沟通

团队沟通即为工作小组内部发生的所有形式的沟通。是随着团队这一组织结构的诞生而应运而生。开一个饮品店，我们需要团队，那么我们为何要进行团队沟通呢？

三、良好的团队沟通是职场成功的关键要素

新员工要想快速进步，必须从心理上“归零”，虚心向老员工学习。对照老员工的工作找自己的差距，是提高自己工作能力的一条捷径。

既然团队沟通如此重要，那么在开饮品店的时候，我们该如何进行团队沟通呢？这时候就需要团队激励了。





方法一：机制激励——熟悉成功源于科学的游戏规则准确理解激励的行为和着眼点 成事在公平，失事在偏私 赏不逾时，趁热打铁 建立有效的绩效考核机制 激励制度一定要精确、科学

方法二：目标激励——让员工每天都有奔头 以统一的目标引导员工同舟共济 将目标化为书面的“魔咒” 把公司目标分解到个人 适度目标：让激励成效显著 目标可视化，天天看到“梦想板” 完美目标：跳起来够得着

方法三：发展激励——满足人的事业心 全力打通所有的晋升渠道 内部提升，激励卓有成效 晋升对公司认同者 把事情做在前面者获得晋升 别“捧杀”好“士兵”



方法四：奖励激励——“薪平”才能“企和”“面包”要适量发放 搭建合适的薪酬模式 把握好奖惩时机：该出手时就出手 奖励推陈出新，让员工不断得到满足感运用合理的不公平让员工有压力 奖励不当，反受其乱

方法五：培训激励——比高额的薪水更具吸引力 搞清员工需要什么样的培训 外部培训，激发员工活力 内部培训，让普通员工更优秀 鼓励员工自我培切建立学习型企业文化 让培训产生效益

0 5

团队控制与中外文化协调

团队控制



控制是为了保证团队的目标能够实现，能根据事先制定的标准对计划进展进行评估，出现偏差时能及时纠正的方法。

进 行 控 制 的 措 施：

1. 在项目开始前制定计划，逐步执行，并在此过程中对项目进展不断进行评估和监督。
2. 将管理单元细分，将管理责任具体化，将管理的对象细化到最小的工作单位。
3. 设立量化考核指标，将大目标层层分解，落实到具体的工作单元，然后监督每个人是否达到自己的考核指标。在超额完成对应指标后，给予相应奖励。
4. 时不时到各个地区的门店进行视察，发现对计划执行的有偏差时及时修正。



发现计划出现偏差时的做法：

- 1.明确发生偏差的主要原因，确定发生偏差的主要对象。
- 2.根据实际情况，对计划进行调整，制定相关的纠偏方案。
- 3.最后要让发生偏差的对象认可这个方案，打消疑虑，让纠偏方案能够顺利执行。



中外文化协调

在进入外国市场后，企业文化可能与当地的文化不适应，那么就要进行调整。



调整方法：

- 1.尽量与当地文化相融合，不去破坏原有的文化。如：门店装修时尽量融入原本的环境。
- 2.创造出有当地文化特色的产品，以此让当地尽快接纳企业。如：在纽约设计有自由女神像图案的产品。
- 3.要进入一个地方前，进行相关文化的市场调研，避免产生误会，将文化冲突扼杀在萌芽中。
- 4.将中华文化取其精华、去其糟粕，选取一些目标地区喜欢的中华文化，然后作为企业的特色输入到目标地区，以便将企业与当地其他企业进行区分。
- 5.因地制宜，根据当地文化，调整经营策略。如：北美地区的人大多在饮品店中只是买饮品，不会做过多的停留，那么就可以将门店做小，数量增加。但中国地区的人们更喜欢在饮品店里坐一会，因此要将环境布置的很舒适，门店要做大。

若员工之间因文化差异产生冲突，则：

- 1.要平等对待每一位员工，了解双方文化的异同之处，求同存异。
- 2.多与员工交流，了解员工内心的诉求，避免员工因文化的差异而受到委屈。
- 3.要接受现实和理论的偏差，根据实际情况，解决员工双方文化冲突的问题。



06

团队学习心得体会与总结

团队学习心得体会与总结



上了这一个个多学期的团队激励与沟通这门课，我才明白，一个团队从创建，到决策，到计划、组织、管理、领导、激励、沟通等，最后再到成功，需要经历这么多的艰难险阻。经过这一个个多学期的学习，我受益匪浅，抑或日后我也会创建或者加入某个团队，相信在拥有如此丰厚的团队知识后，定能更好地管理一个团队或做好自己的本分。每一个人的成功之路或许都不尽相同，但我相信，成功都需要每一位想成功的人组成一个团队去努力、去奋斗，而每一条成功之路，都是充满坎坷的，只有那些坚定自己目标，把团队管理做好的人，才能取得最终的成功。——李熠裕



团队学习心得体会与总结



经过几个月的学习，我有了不少收获。通过这次期末考核，我们实践了学习的内容，知道了要管理好一个团队需要考虑的各方面因素，从最开始的组建和计划，到过程中的沟通和决策等方面，都需要细细的斟酌。最后，我认为管理就是将团队所拥有的资源进行规划、领导和控制，来达到一定的目标的过程。管理在我们生活的方方面面都有体现，要不断的去实践，才能真正体会到管理的魅力。——殷文涛



团队学习心得体会与总结



经过这次学习，我与团队的成员都深感学有所得，很收启发。团队学习不仅使我学到更多的理论知识，充实了自己的知识储备，更让我开阔了视野、拓展了思维、解放了思想、激发了热情、触动了心灵。在整个学习过程中，无论是所听还是所闻，时时刻刻分分秒秒，我都沉浸在其中，与同学们齐聚一堂，相互交流思想、借鉴工作经验、启发思路方法、沟通学习心得，使我从不同角度领会了精神、汲取了知识、获得了感悟。我将尽自己所能把所学到的知识运用到生活中，去做好一个成员、一个领导者，在别人身上吸取优点，共同学习、共同进步。——翁炜华



团队学习心得体会与总结



在这一学期，我与我的小伙伴们参加了这次的团队激励的课程，**尽管由于疫情无法见面，但是我们通过微信，腾讯课堂，也学到了许多东西，比如：团队是什么，它的重要性，以及如何作好一个团队等等，当然，学习的东西要学以致用，我们需要把所学的知识运用到生活、学习、工作上。**——余富权



团队学习心得体会与总结



经过这一个学期线上的学习，我们五人组建而成的团队虽未见面却心神凝聚。通过线上的学习及讨论，我们从初步了解团队的定义以及如何组建一个团队，上升到到团队的组织领导，沟通管理等层面，对于管理学也都有了自己的一些见解。通过每次的组内观点汇报任务分配，我们各司其职，有条不紊地相互分享讨论经验，并承担各部分责任。在不久的将来我们也都将踏足这个社会，与不同的团队碰撞，希望那时我们也能铭记当下所学的知识，并运用于实际生活中，且不能安于现状，更要有担当领导者的自信和志向。——陈玺文





感谢观看

thank for watching

